

Il Lombardia aerospace cluster incontra gli Usa

Publicato: Venerdì 1 Aprile 2022



Avviata tra il **Lombardia Aerospace Cluster** e l'**Ufficio ICE di Houston** una collaborazione permanente, dedicata all'esplorazione di opportunità sul mercato americano. «Questo contatto è nato proprio su richiesta di **Ice Houston**, che a sua volta riceve in continuazione richieste da parte di operatori americani alla ricerca di aziende italiane del settore aerospaziale – spiega **Angelo Vallerani**, presidente del Cluster –. Il nostro obiettivo è far incontrare la domanda di collaborazione e le competenze ben strutturate che il territorio lombardo sa esprimere».

Ma perché proprio la Lombardia?

A parlare sono i **numeri dell'interscambio commerciale** tra le due realtà che, come ribadito da **Vallerani**, «danno la percezione delle possibilità che il mercato aerospaziale lombardo ha di rispondere alle esigenze americane». Perché la Lombardia? L'export del settore aerospaziale lombardo, che da solo rappresenta il 21,2% delle esportazioni italiane del comparto, nel 2021 è stato di **1,2 miliardi di euro**, in aumento del +15,5% rispetto al 2020. L'import (27,6% di quello italiano) è stato pari a 885,2 milioni di euro, in crescita del **+83,7%** rispetto allo scorso anno. In particolare, le esportazioni di prodotti aerospaziali lombardi diretti negli Usa si sono attestate sui **92 milioni di euro** e le importazioni sui **287 milioni**, nel 2021. Insieme ai dati dello scambio commerciale, a fare della Lombardia un partner aerospaziale appetibile per il mercato americano sono le competenze e le tecnologie nelle tre piattaforme di volo (comparto elicotteristico, aeronautico e dello spazio) che la regione esprime. «Nel raggio di pochi chilometri si concentrano, infatti, grandi, piccole e medie imprese altamente specializzate, che, dall'avionica ai materiali, dagli equipaggiamenti alla componentistica e fino ai

servizi, sono in grado di produrre, dall'inizio alla fine, elicotteri, aerei e satelliti», commenta ancora **Angelo Vallerani**.

Lo sportello ICE USA

Houston La collaborazione tra il **Cluster aerospaziale lombardo e Ice Houston**, perciò, si concretizzerà in alcune attività rivolte direttamente alle imprese. «Il Lombardia Aerospace Cluster – prosegue il presidente Vallerani – mette a disposizione di Ice una pagina sul suo sito istituzionale, nella quale si pone in evidenza l'inizio della nostra partnership, con la possibilità di veicolare su questo canale newsletter e informative da parte di Ice Houston».

L'idea è quella che il **Cluster faccia da collettore**, attraverso il sito e i suoi collaboratori, delle esigenze manifestate dagli operatori americani, per fare in modo che le aziende del territorio trovino sbocchi concreti sui mercati internazionali. Da parte sua, l'Ufficio Ice di Houston propone invece uno sportello per le imprese italiane (con servizi gratuiti per aziende sotto i 100 dipendenti) con la possibilità di creare percorsi personalizzati e mirati ad esigenze specifiche. «C'è la voglia condivisa di proseguire in questo percorso di conoscenza reciproca e il **desk aerospazio** ha proprio lo scopo di rafforzare i rapporti ed ampliare le attività americane verso le aziende italiane», afferma Patrick Fitzgerald, **Aerospace Specialist Houston Office Ice**. «Come espandersi e dove: queste le domande più frequenti a cui cerchiamo di dare risposta con il nostro sportello. Vogliamo spalancare le porte alle Pmi che desiderano esplorare il mercato americano e lo facciamo raccontando ogni settimana nuove storie di imprese italiane di successo, avviando iniziative, bandi e fiere di settore per includere più attori possibili in Italia», aggiunge Fitzgerald.

La Piattaforma Aerospace Matchmaking Interceptor (AMI)

Altra possibilità di mettere in comunicazione le esigenze espresse dalle **imprese Usa e le capability** lombarde è rappresentata dalla **Piattaforma Aerospace Matchmaking Interceptor (AMI)**, sviluppata lo scorso anno dal Cluster aerospaziale lombardo all'interno di un progetto messo a disposizione del **Cluster Tecnologico Nazionale Aerospazio**.

«Abbiamo iniziato per ora con il profilare i nostri soci sotto diversi aspetti – spiega **Paola Margnini**, Cluster Manager del Lombardia Aerospace Cluster –. AMI ha la peculiarità di analizzare le imprese sotto tre componenti differenti: prodotti, tecnologie e servizi. Il risultato della ricerca effettuata sulla piattaforma può, perciò, spingersi ad un livello molto profondo di specificità, riuscendo così ad intercettare necessità molto dettagliate».

Attraverso collegamenti ad albero, basati su tecnologie e produzioni, è in sintesi possibile individuare, tra le aziende profilate, il partner giusto per la propria ricerca. «Cerchiamo di dare visibilità a tutto il sistema produttivo della regione. Con lo scopo di aprire all'interno di una collaborazione con il Cluster Nazionale, più avanti, anche alla **profilazione di imprese e realtà come centri di ricerca** ed università sparsi su tutto il territorio nazionale», precisa Margnini. «Queste ricerche possono, ovviamente, essere intercettate facilmente anche dagli operatori americani, dato che la piattaforma Ami è navigabile sia in italiano che in inglese. Il che rappresenta un'interessante opportunità di visibilità anche e soprattutto per le piccole e medie imprese. Pensiamo solo alle realtà con competenze verticali e di nicchia, difficilmente intercettatili al di fuori dei confini regionali e nazionali: grazie ad Ami queste skill potranno viaggiare al di là dell'Oceano, fino negli USA, solamente grazie ad un click», conclude **Massimo Maronati, Coordinatore business networking del Lombardia aerospace cluster**.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

